

# FABULOUS VIRTUAL ASSISTANT MODULE 1

## Les 5: Bijlage

### ANTWOORD OP ALLE 'JA MAARS...'

We spreken uit ervaring als we zeggen dat er ongetwijfeld momenten komen (en misschien is dat nu ook al wel) dat je zelf gaat bedenken waarom ondernemen écht geen goed idee is. Sterker nog, er zullen zelfs mensen zijn die dat zullen bevestigen.

Geen paniek! Dit is gewoon een moment en dat gaat ook weer voorbij. Je pakt jezelf weer op en gaat verder.

We zetten hieronder de meest voorkomende 'ja maars...' voor je op een rijtje. Kun je dat alvast maar gehad hebben.

### JA MAAR...

#### ...wat als ik niet goed genoeg ben?

Wat als je nu wel heel erg goed bent? De dingen waar je goed in bent doe je waarschijnlijk al elke dag. Of het nu gaat om organiseren, administratie, mensen ontzorgen of wat het ook is waar je goed in bent. Dit zijn ook vaak de dingen die jou het minst opvallen, maar erg waardevol zijn voor een ander. EN waar je niet zo goed in bent, doe je niet meer of je gaat er voor zorgen dat je er goed in wordt.

#### ...ik kan helemaal niets écht goed.

Dit is natuurlijk onzin en dat weet je zelf ook wel. Maar stel dat het waar is, dan zijn er altijd nog collega's, webinars, cursussen etc. die je verder kunnen helpen. En alleen maar door te gaan doen zul je erachter komen wat je wél echt goed kan. LET OP... er is vast iets wat voor jou heel normaal is dat je dat kan... vraag het eens aan iemand anders.

*It's just a change in mindset, that's all.*



### **...wat als ik niet genoeg opdrachtgevers krijg?**

The world is your oyster. Geen hand vol maar een land vol. Ask and you shall receive. Het klinkt cliché, maar het is waar. Er is genoeg voor iedereen. Ook genoeg mensen die met jou willen werken. Je hoeft ze alleen maar te vinden. Weten voor wie je wil werken helpt daarbij.

Maak voor jezelf eens een lijstje met organisaties, mensen waar je voor en mee zou willen werken. Leg dat lijstje eens naast het antwoord op je vraag: 'waarom doe ik wat ik doe.' Als je een match hebt, grote kans dat je iets voor elkaar kunt betekenen. Dan is het een kwestie van contact leggen en onderzoeken.

### **...ik heb geen netwerk of de juiste contacten.**

Natuurlijk wel! Om te beginnen heb je familie, dichtbij en wat verder. Je hebt vrienden. Je hebt burens. Je hebt ouders van school. Je hebt een sportvereniging, zelfs de supermarkt waar je boodschappen doet (tenzij je die online doet...piont taken). Begin in de buurt. Vertel iedereen die het horen wil wat je aan het doen bent, dan verspreidt het zich vanzelf.

Misschien heb je niet alles maar wij durven met gemak te zeggen dat je zeker de helft wel hebt. Sterker nog, je zult inmiddels zelf ook al contacten bedacht hebben. Want jij bent namelijk creatief en denkt in mogelijkheden!

*Het opbouwen van een netwerk kost tijd. Geef jezelf die tijd.  
#netwerkkunjemaken #allittakesistime #bepatient*

### **...wat als ik niet genoeg verdien?**

Ah, de 'killer' onder de twijfels. Geloof het of niet, dit heb je zelf in de hand. De vraag is: wat ben je bereid ervoor te doen? Daar kun jij alleen antwoord op geven.

*Hadden we al gezegd dat je prima parttime aan de slag kunt als VA?  
#datiseenmooibegin*

Dus, blijf zitten waar je zit totdat je een goede basis hebt of geef jezelf een enorme schop onder je kont om opdrachten te vinden? De keuze is aan jou!



Meer weten over hoe je een mindset van overvloed creeërt? Bekijk dan dit filmpje eens: Hoe word ik rijk?. Gemaakt door Arjan Vergeer en David de Kock van 365-dagen succesvol. Wij zijn fan!

### **...er zijn al zoveel VA's, wie zit er op mij te wachten?**

Weet je hoeveel bouwvakkers, kappers, verpleegkundigen, websitebouwer er zijn? Er is genoeg voor iedereen! Zolang jij maar antwoord hebt op de vragen WAAROM, HOE & WAT. Het is een grote wereld.

#denkinovervloed

### **...er zijn al veel VA's in mijn buurt.**

Dus?! Het antwoord zit in 'virtual'. Jij kunt de hele wereld aan!

### **...waarom zou ik betaald worden voor iets dat ze zelf kunnen?**

Voor dezelfde reden als dat we uit eten gaan of een hulp in de huishouding hebben. We kunnen ook zelf koken en ons eigen huis schoonmaken. Daar hebben we soms geen zin in, tijd voor... verzin een reden. Verschillende mensen hebben verschillende prioriteiten.

Bovendien, wat jij met het grootse gemak heel goed doet, kan voor iemand anders de grootste uitdaging zijn. Zoals het maken van een LinkedIn-pagina zonder spelfouten of het bouwen van een website. Feit: mensen willen nu eenmaal geholpen en ontzorgt worden. Als je niet ingehuurd wordt, heb je vaak niet duidelijk gemaakt hoe jij dat voor ze kan doen.

### **...ik bied dezelfde diensten aan als andere VA's. Ik val gewoon niet op.**

Mensen doen zaken met mensen en jij bent per definitie anders dan anderen. Jij bent je unieke zelf (zie LES 3).

Je hoeft niemand ervan te overtuigen om zaken met je te doen. Als jij de skills hebt waardoor zij ontzorgt worden, weten ze je te vinden. Laat iedereen weten dat je bestaat.

*En ja, je mag gewoon zeggen waar je goed in bent. #hetmaggewoon*

Je hebt jarenlang geïnvesteerd in jezelf dus waarom zou je die kennis niet delen? Hee, als jij het niet doet... niemand anders gaat het voor je doen. Go for it!



**...mijn admin-vaardigheden zijn niet 100%. Er zijn mensen die dat veel beter doen.**

Klopt! Grote kans dat er iemand op de wereld is die 'iets' beter kan dan jij. Dat geldt voor alle vaardigheden. Dan kun je drie dingen doen:

1. Accepteer dat het zo is, blijf het doen naar je beste kunnen en zorg dat je ongelooflijk goed wordt in andere dingen.
2. Accepteer dat het zo is en doe het gewoon niet. Zoek een samenwerking en besteedt administratief werk uit. Er zijn nog zoveel andere dingen die je wel kunt doen.
3. Accepteer dat het zo is en ga ervoor zorgen dat je beter wordt!

We vullen vaak in wat we denken dat klanten willen. Vraag het ze en kijk of jouw kwaliteiten aansluiten. Je hoeft niet alles goed te kunnen!

**...dat is toch de 'omgekeerde wereld'?**

De beslissing is aan jou: jij bepaalt wat je het allerliefste doet en waar je ontzettend goed in bent. Dan ga je op zoek naar de mensen die ontzorgt willen worden op die vaardigheden. Zo simpel is het! Als je er op deze manier naar kunt kijken doe je altijd werk dat je leuk vindt voor opdrachtgevers die je waarderen. Wij zeggen 'win-win'!

**...wat als het mislukt?**

Ja, wat als? Als je overhaast begint, lui bent, gaat zitten wachten op opdrachten, als je zaken aanbiedt waar je niet goed in bent, je zit ambitieeloos op de bank... dan is de kans groot dat het mislukt. Je hebt het voor 99% zelf in de hand.

En mocht het ondanks al je inspanningen mislukken, dan moet je misschien wel weer voor een baas gaan werken. So what?! Zelfstandig ondernemer zijn is niet heilig, maar veel ondernemers die de stap hebben gemaakt zullen zeggen dat ze er nooit spijt van hebben gehad.

*Je hoeft niet goed te zijn om te beginnen, maar je moet wel beginnen om goed te worden!*



Het is niet aan ons om je over te halen om als VA te starten. We zijn er wel voor je om je te motiveren! Sluit je aan op onze social media #letsgetinspired.

Genoeg gehoord? Of zijn we nog iets vergeten? Laat ons even weten of jij nog redenen hebt om niet te beginnen. Wij hebben vast het antwoord om je te vertellen waarom het complete onzin is.

*'Na een jaar ging het nog niet helemaal top in mijn VA-biz. Ik raakte verlamd van de zorgen en ben gewoon weer gaan solliciteren. Tijdens mijn werk op kantoor raakte ik er ZO weer van overtuigd dat ik ondernemer BEN en wil blijven. Door die mindset had ik weer klanten en heb ik mijn parttime werk weer opgezegd.'* – Priscilla Smith

[RedPebbl](https://redpebbbl.com)

